Bất kỳ ai cũng có thể...

CHIẾN THẮNG TRÒ CHƠI CUỘC SỐNG

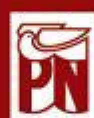
Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế! dành cho **người trưởng thành**



ADAM KHOO

Dịch giả:
UÔNG XUÂN VY
TRẦN ĐĂNG KHOA

TGM BOOKS 

 NXB PHỤ NỮ

TGM Books Mang chất lượng vào kiến thức

"Tất cả những gì tôi biết trong thực tế, tôi học được từ sách."

Abraham Lincoln
tổng thống vĩ đại của lịch sử nước Mỹ

"Bạn không thể nào đọc một quyển sách mà không học được một điều gì đó hữu ích."

Khổng Tử
nhà tư tưởng vĩ đại

"Nếu sách không phải là người bạn giá trị, thì tôi biết tìm bạn ở đâu bây giờ?"

Mark Twain
nhà văn nổi tiếng thế giới

"Tôi không tin vào những phép thuật mà tôi sáng tác. Nhưng tôi thật sự tin rằng phép mầu có thể xuất hiện khi bạn đọc một quyển sách hay."

J.K. Rowling
nữ tác giả tỉ phú của bộ sách Harry Potter

"Trong sách chứa đựng nhiều kho báu hơn cả Đảo Châu Báu. Tuyệt vời hơn cả là bạn có thể tận hưởng sự giàu có này mỗi ngày."

Walt Disney
biểu tượng của sự sáng tạo

"Để đạt được sự sáng tạo thì phải học hỏi, trải nghiệm và theo tôi, học từ việc đọc sách luôn đem lại hiệu quả cao."

Trương Gia Bình
chủ tịch hội đồng quản trị FPT

"Bạn có thể học từ sách cũng như học từ trường đời, nhưng tôi chắc chắn rằng cái giá phải trả cho việc học từ sách thấp hơn cái giá phải trả cho việc học từ trường đời rất nhiều."

Trần Đăng Khoa
diễn giả, dịch giả, doanh nhân



MANG CHẤT LƯỢNG VÀO KIẾN THỨC

"Để có văn hóa ẩm thực, không chỉ cần người sành ăn, mà còn cần đầu bếp giỏi. Để có văn hóa đọc, không chỉ cần người yêu sách, mà còn cần những quyển sách chất lượng."

- Dịch giả Uông Xuân Vy

TGM Books được thành lập vào tháng 9 năm 2007 bởi ba thành viên: chuyên gia đào tạo - dịch giả **Trần Đăng Khoa**, dịch giả **Uông Xuân Vy**, chuyên gia đào tạo **Trần Đăng Triều**.

Từ những ngày đầu thành lập, khát vọng của chúng tôi là xuất bản ra những quyển sách có giá trị, được đầu tư công phu cả về nội dung lẫn hình thức, nhằm mang lại cho độc giả không chỉ kiến thức mà còn là một trải nghiệm mỗi khi cầm từng quyển sách của **TGM Books** trên tay.

Với phương châm không xuất bản ồ ạt mà **chỉ xuất bản những quyển sách chất lượng cao từ nội dung đến hình thức**, các ấn phẩm của **TGM Books** được trải qua nhiều công đoạn từ chọn lọc nội dung kỹ lưỡng đến dịch thuật chính xác, rồi biên tập lại với ngôn từ trong sáng, dễ đọc, dễ hiểu, gần gũi với văn hóa Việt Nam. Không chỉ dịch sách, chúng tôi còn mong muốn góp phần nhỏ nhoi làm giàu đẹp thêm ngôn ngữ tiếng Việt thông qua những quyển sách của mình.

Chính vì thế, các ấn phẩm của **TGM Books** đã và đang mang lại những giá trị to lớn cho nhiều tầng lớp xã hội khác nhau bao gồm: sinh viên học sinh, các bậc phụ huynh, công nhân viên chức, các nhà quản lý, các nhà lãnh đạo, doanh nhân... trở thành những đầu sách mang tính hiện tượng, bán chạy nhất tại Việt Nam hiện nay, và được yêu quý bởi hàng triệu độc giả trong và ngoài nước.

TGM Books có được những thành quả này là nhờ sự quan tâm và ủng hộ của những độc giả tâm huyết như bạn. Chúng tôi xin chân thành cảm ơn bạn vì tình cảm tốt đẹp đó.



Mang chất lượng vào kiến thức

www.TGMBooks.vn

CHIẾN THẮNG
TRÒ CHƠI CUỘC SỐNG

TÔI TÀI GIỎI, BẠN CŨNG THẾ!
Dành cho người trưởng thành

Đội ngũ thực hiện:
Uông Xuân Vy
Trần Đăng Khoa
Vi Thảo Nguyên
Bùi H. Thanh Dung

ADAM KHOO
CHUYÊN GIA ĐÀO TẠO PHÁT TRIỂN BẢN THÂN HÀNG ĐẦU CHÂU Á
TÁC GIẢ SÁCH BÁN CHẠY NHẤT TRÊN TOÀN QUỐC

TGM BOOKS
NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

WINNING THE GAME OF LIFE

Develop the Winning Mindset and Success Strategies to Overcome Defeat, Achieve Lasting Success & Happiness

By Adam Khoo

CHIẾN THẮNG TRÒ CHƠI CUỘC SỐNG

Tác giả: Adam Khoo

Dịch giả: Uông Xuân Vy – Trần Đăng Khoa

TGM BOOKS

www.TGMBooks.vn

Tầng 4, Tòa nhà Mirae Business Center
268 Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh
Tel: (08) 6264 7902 – **Fax**: (08) 6264 7906
Email: books@tgm.vn

Mục lục



Tác giả Adam Khoo

Adam Khoo là một doanh nhân, tác giả sách bán chạy nhất và là một trong những chuyên gia đào tạo xuất sắc. Trở thành triệu phú tay trắng làm nên vào năm 26 tuổi, Adam sở hữu và quản lý nhiều công việc kinh doanh với tổng thu nhập hàng năm hơn 30 triệu đô. Anh là Chủ tịch của công ty Adam Khoo Learning Technologies Group, một trong những công ty lớn nhất châu Á về giáo dục và đào tạo.

Adam cũng là tác giả của mười một quyển sách bán chạy nhất khác bao gồm, "I Am Gifted, So Are You!", (ấn bản tiếng Việt – "**Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!**"), "How to Multiply Your Child's Intelligence", "Master Your Mind, Design Your Destiny" (ấn bản tiếng Việt – "**Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh**", "Secrets of Self-made Millionaires" (ấn bản tiếng Việt – "**Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú**") và "Nurturing the Winner & Genius in Your Child" (ấn bản tiếng Việt – "**Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi**"). Những quyển sách của anh liên tục nằm trong danh mục sách bán chạy nhất toàn quốc và đã được dịch sang sáu thứ tiếng.

Adam tốt nghiệp bằng danh dự ngành Quản trị kinh doanh ở trường Đại Học Quốc Gia Singapore (National University of Singapore - NUS). Thời sinh viên, anh đứng trong top 1% những sinh viên dẫn đầu trường và được nhận vào chương trình Phát Triển Tài Năng (Talent Development Program), một chương trình đào tạo những sinh viên tài năng của trường.

Trong hơn 18 năm qua, anh đã đào tạo hơn 550.000 học sinh sinh viên, giáo viên, chuyên gia, nhân viên và chủ doanh nghiệp về việc phát triển tiềm năng cá nhân và đạt thành quả xuất sắc trong nhiều lĩnh vực.

Thành công và thành tích đạt được của anh thường xuyên được đăng tải trên các phương tiện truyền thông trong khu vực như The Straits Times, The Business Times, The New Paper, Lianhe Zaobao, Channel News Asia, Channel U, Channel 8, Newsradio 938, The Hindu, The Malaysian Sun, The Star và thậm chí trên cả Đài truyền hình Quốc gia Brazil. Năm 2007, tạp chí "The Executive Magazine" đã xếp hạng Adam Khoo là một trong 25 người giàu nhất Singapore dưới tuổi 40.

Những Tựa Sách Khác Của Adam Khoo

Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!

Làm Chủ Tư Duy, Thay Đổi Vận Mệnh

Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi

Bí Quyết Thành Công Dành Cho Tuổi Teen

Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú

Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ

Một Lời **Cảm Ơn** Đặc Biệt Gửi Đến
Những Người Đã Làm Nên Cuộc Đời Tôi

Xin gửi đến cha mẹ Vince, Betty và Joanne, những người đã dành cho tôi tình yêu thương và sự ủng hộ vô điều kiện trong suốt những năm qua. Lời cảm ơn dành cho vợ tôi, Sally, người luôn là nguồn cảm hứng và sức mạnh cho tôi. Gửi đến hai con gái yêu Kelly và Samantha đã giúp tôi mỉm cười mỗi ngày.

Xin dành lời cảm ơn các đồng nghiệp của tôi, Patrick Cheo, Gary Lee, Jovasky Pang, Ramesh Muthusamy, Susan Hartawan, Alien Lim, Sinta Halim, những người bạn cùng chung chí hướng tạo nên một doanh nghiệp đào tạo hàng đầu châu Á dành cho các cá nhân và tổ chức. Xin cảm ơn những đối tác trong kinh doanh: Conrad Lim, Jack Wong, Jason Wee và Yeo Keong Hee, những người đã đưa chương trình đào tạo giúp thay đổi cuộc sống của chúng tôi đến với cộng đồng, cũng xin cảm ơn hai bạn của tôi - Ron Kaufman và Fabian Lim - những diễn giả bậc thầy.

Xin cảm ơn các chuyên gia đào tạo và giáo viên trong tổ chức của tôi: Rossana Chen, Tiến sĩ Peter Yan, Tiến sĩ Cheah Yin Mee, Usman Asad, Gerald Lee, Ben Ong, Amin Morni, Melvin Chew, Danny Tong, Leroy Ratnam, Freddy Gomez, Choos Yuan Yee, Jeff Tan, Pamela Chong, Andrea Chan, Gopal Suppiah, Ridhwan Yusoff, Adeline Wong, Cheryl Tham, Carmen Gomez, Anni Bahar, Tracy Zhou và Priscilla Looi, những người không ngừng nâng cao chất lượng khóa học bằng chính niềm đam mê và cống hiến của họ.

Xin cảm ơn đến đội ngũ quản lý tuyệt vời của tôi: Andrew Ling, JD Lee, Desmond Eng, Jeremy Han, Queenie Lim, Susan Hartawan, Fred Tan và Kenny Tran (diễn giả Trần Đăng Khoa), những người đã không mệt mỏi chung sức để tập đoàn Adam Khoo phát triển nhanh chóng. Xin cảm ơn tất cả các thành viên khác và các bạn bè tôi: Dolly Lee, Serene Quek, Esley Teo, Candy Lim, Daniel Wu, Kristy, Lee Hui Wen, Siva, Natalie Lim, Vernie Leow, Eileen Goh, Ee Von, Irene Zhuang, Terence Yao, Joycelina Fadjar và hơn 100 con người của AKLTG mà tôi không thể liệt kê hết ở đây... Xin cảm ơn các bạn!

Xin gửi lòng biết ơn đến những người bạn trên diễn đàn YPO: Vincent Ong, Deborah Ho, Beh Swan Gin, Hogi Hyjn, Ramesh Subrahmanian, Adelena Shee,

Maarten Buitelaar, Heinrich Jessen. Một lời cảm ơn khác xin gửi đến tất cả những người bạn Andy Ong, Ong Tze Boon, Aaron Ang, Elim Chew, Douglas Foo, Goh Kai Kui, Dennis Wee, Patrick Liew.

Quyển sách này còn dành tặng Pete Tan, Melvyn Chan, Julieh Chan, Shawn Soo, Ng Kar Hoe, Michele Chua, Chris Yam, Tan Ee Yan, Eldhi Yandi, Jacklyn Ker, Joel Yeo, Loke Wai Hoe, Tze Meng, Meng Chew, Hoe Peng và hàng trăm huấn luyện viên khác, những người đã tình nguyện dành thời gian quay lại và dẫn dắt học viên trong các khóa học "SuperKids™" (Thiếu Niên Siêu Đẳng), "I Am Gifted, So Are You!™" (Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!), "Patterns of Excellence™" (Những Mô Thức Thành Công) và "Wealth Academy™" (Khóa Học Làm Giàu). Đặc biệt, xin cảm ơn William Tan, Philip Kiew và toàn bộ những thành viên khác của ban WAIIC. Chúng tôi không thể nào hoàn thành nhiệm vụ nếu không có các bạn.

Xin chân thành cảm ơn tất cả những đàn anh đàn chị, hiệu trưởng, giáo viên và các giảng viên của tôi thuộc trường cấp hai Ping Yi, trường cao đẳng Victoria và khoa Quản trị kinh doanh thuộc Đại học Quốc gia Singapore (NUS), những người đã đóng vai trò quan trọng trong việc hình thành con người tôi ngày hôm nay. Đặc biệt xin cảm ơn Tổng thống Tony Tan và đệ nhất phu nhân Mary Tan, giáo sư Wee Chow Hou, bà Lee Phui Mun, bà Ng Gek Tiang, giáo sư Kulwant Singh và giáo sư May Lwin. Xin cảm ơn tất cả các cố vấn và chuyên gia đào tạo đã giúp tôi nhận ra sức mạnh thật sự bên trong bản thân mình. Xin gửi đến người thầy đầu tiên, Ernest Wong, đã mở mang tầm nhìn cho tôi. Xin cảm ơn những bậc thầy thành đạt và thịnh vượng như Tiến sĩ Tad James, Tiến sĩ Richard Bandler, John LaValle, Tony Buzan, Brad Sugars, Robert G. Allen, Michael Gerber và Anthony Robbins, tất cả đều đã dạy tôi những chiến lược vô giá để có được cuộc sống thành công tột bậc.

Cảm Ơn Những Doanh Nghiệp Đã Ủng Hộ Tôi Trong Nhiều Năm Qua

Accenture Technology Solutions
Allianz Insurance Company Of Singapore
American International Assurance
Apple South Asia
Aviva
Bayer (South East Asia)
C & H Realty
Canon Singapore
Cargotec
Caterpillar Asia
Changi General Hospital
Citibank Singapore
Defence Science And Technology Agency
Dennis Wee Realty
Domino's Pizza
ERA Singapore
Ernst & Young
Exxonmobil
Health Promotion Board
Hewlett Packard Singapore
Hong Leong Bank
Housing Development Board
HSBC Insurance
HSR Realty
Infocomm Development Authority
Land Transport Authority
Manulife
Million Dollar Round Table
Mediacorp
Ministry Of Defence
Ministry Of Education
Ministry Of Manpower
National Skin Centre
National University Of Singapore
Nike
NTUC Income
Petrosea
Procter & Gamble
Propnex Realty
Prudential Assurance Company Singapore
SAP
Shell
Singapore Armed Forces
Singapore Customs
Singapore Police Force
Singapore Technologies Engineering
Starlite Printers
Taylor's College
Tetra Pak
Great Eastern Life Assurance Company
Unilever
United Overseas Bank
Urban Redevelopment Authority
Wyeth Nutritionals

Lời Giới Thiệu

Kể từ khi mở mắt chào đời, chúng ta đã tham gia vào một trò chơi mang tên cuộc sống. Cũng như bao trò chơi khác, nó có luật lệ hẳn hoi và bạn phải tuân theo. Trò chơi cuộc sống này đầy cạnh tranh và cũng không kém phần vui nhộn. Hoặc chúng ta ngồi bên lề tròn mắt quan sát người khác chơi, hoặc tham gia vào cuộc chơi đó. Chúng ta có thể lựa chọn chơi để chiến thắng hay chơi chỉ để "không bị thua".

Có rất nhiều trò chơi nhỏ cấu thành trò chơi lớn này. Chúng ta có trò chơi sự nghiệp, trò chơi tình cảm/gia đình, trò chơi tiền bạc, trò chơi lối sống, trò chơi sức khỏe và trò chơi tinh thần/đạo đức. Rất nhiều người tin mình không thể giành thắng lợi trong mọi cuộc chơi, thế nên nếu bạn thắng trò chơi sự nghiệp, hẳn bạn phải hy sinh và chấp nhận thua cuộc trong trò chơi gia đình. Nếu bạn chiến thắng trò chơi tiền bạc, có thể bạn phải chiến bại trò chơi tinh thần.

Tin tốt lành là đã có nhiều người tìm ra cách chiến thắng trong tất cả các trò chơi nhỏ ấy, và bạn cũng có thể làm được điều tương tự. Những người chiến thắng không chỉ có sức khỏe tuyệt vời, phong phú về đời sống tinh thần mà còn cho đi rất nhiều trên con đường mình đang đi. Họ là những người thành công rực rỡ trong sự nghiệp và tận hưởng niềm hạnh phúc với gia đình cùng bạn bè chung quanh. Họ đã chứng minh một điều rằng không có chuyện chỉ thắng được vài phần nhỏ của trò chơi cuộc đời.

Những người chiến thắng mà tôi sẽ đề cập và bạn sẽ được biết đến trong quyển sách này không hề được sinh ra với những lợi thế hơn người, cũng không phải họ có một cuộc đời xuôi chèo mát mái, chuyện cứ tự nhiên đâu vào đấy. Rất nhiều người trong số đó vẫn chiến thắng cuộc chơi dù phải đối mặt với những trở ngại tưởng chừng như không khắc phục nổi: bị bỏ rơi từ thuở nhỏ, tàn tật, nghèo đói, bị ngược đãi và chịu nhiều bệnh tật.

Để thật sự sống thành đạt và viên mãn, bạn phải giành chiến thắng trong mọi lĩnh vực lớn nhỏ. Lĩnh vực nào cũng quan trọng cả. Suy cho cùng thì bạn thành công trong sự nghiệp, hay kiếm được thật nhiều tiền để làm gì, khi mà cuối cùng chẳng có người thân yêu nào bên cạnh để sẻ chia? Hoặc bạn không có đủ sức khỏe để tận hưởng thành quả mình làm ra?

Quyển sách này nghiên cứu phương pháp của những người chiến thắng trò chơi cuộc sống. Nó đưa ra những cách thức, chiến lược đã mang thành công đến với họ. May mắn thay, từ tuổi 13, tôi đã được nhiều đàn anh và giáo viên giỏi dẫn dắt, truyền đạt những phương pháp vươn tới thành công hữu hiệu, đã được chứng minh qua thời gian. Trong suốt 24 năm qua, những phương pháp ấy đã giúp tôi thành công nổi trội hơn hẳn bạn bè đồng trang lứa.

Nhờ những phương pháp hiệu quả này, tôi đã trở thành một trong những sinh viên xuất sắc nhất Singapore và gây dựng nên một tập đoàn đào tạo hàng đầu châu Á. Nó biến tôi thành tác giả có những đầu sách bán chạy nhất trên nhiều quốc gia và là triệu phú tay trắng làm nên. Chưa hết, nó còn mang lại cho tôi cơ hội tác động tích cực đến cuộc sống của hàng trăm ngàn người trong quá trình đào tạo. Và quan trọng hơn cả, nó giúp tôi bồi đắp được những tình bằng hữu tuyệt vời, cùng một gia đình hạnh phúc trọn vẹn như ngày hôm nay.

Thông qua các khóa học "Patterns of Excellence" (Những Mô Thức Thành Công) và "Wealth Academy" (Khóa Học Làm Giàu), tôi đã hướng dẫn những phương pháp thay đổi cuộc sống cho hàng ngàn học viên thuộc mọi tầng lớp khác nhau trong xã hội, và tôi may mắn được chứng kiến sức ảnh hưởng to lớn của khóa học đến cuộc sống của họ. Những kiến thức tuy đơn giản nhưng hiệu nghiệm đã giúp các học viên của tôi vượt qua tình cảnh vỡ nợ, chứng nghiện ngập, hôn nhân tan vỡ và căn bệnh trầm cảm. Chính những kiến thức ấy còn giúp họ vươn lên những vị trí lãnh đạo cao nhất trong sự nghiệp, gầy dựng cơ ngơi kinh doanh thành công và dồi dào về tài chính.

Quan trọng hơn nữa, tôi tin những kiến thức và nguyên tắc chứa đựng trong quyển sách này cũng sẽ giúp bạn tạo ra được những kết quả phi thường trong chính cuộc đời mình. Hãy cùng tận hưởng cuộc chơi và chơi để thắng!

Adam Khoo

PHẦN I

THIẾT KẾ VẬN MỆNH



CHƯƠNG 1

THÀNH CÔNG LÀ MỘT CUỘC HÀNH TRÌNH

CHƯƠNG 1 :

Thành Công Là Một Cuộc Hành Trình



Thành công – niềm khát khao mà đa số chúng ta ai cũng nỗ lực tìm kiếm trong cuộc sống. Tất cả chúng ta đều nhắm đến một cuộc đời rạng rỡ ánh hào quang: xây dựng các mối quan hệ bền vững, thành danh trong sự nghiệp và nuôi dạy con cái nên người. Chính vì thế ta mới cố công học hành và làm việc chăm chỉ, bởi đó là điều ta tin sẽ mang lại niềm vui, ý nghĩa cho cuộc đời mình.

Vậy để tôi hỏi bạn một câu căn bản nhất. Thành công là gì? Làm sao bạn biết mình đã thành công hay chưa? Trước khi chúng ta giành chiến thắng trong trò chơi cuộc sống, hẳn ta phải biết luật chơi là gì, đúng không? Buồn cười là đa số những người tôi hỏi đều cảm thấy rất khó trả lời. Một số còn im lặng không biết nói gì.

Sự thật là không tồn tại một định nghĩa duy nhất về thành công. Thành công mang ý nghĩa khác nhau đối với từng người khác nhau. Một số cảm thấy mình thành công khi họ đạt được những mục tiêu to lớn, vĩ đại. "Tôi chỉ thành công khi tôi mở công ty riêng, trở thành triệu phú, cưới được người vợ trong mơ và cho con cái ăn học thành tài", là một số điều họ chia sẻ cùng

tôi. Những người này có những tiêu chí đánh giá bên trong. Họ tự xác định mức độ thành công của mình dựa trên những quy chuẩn cá nhân riêng biệt. Một số khác, ngược lại, tin rằng họ thành công khi họ được xã hội và những người chung quanh công nhận. Họ nghĩ gì về mình không quan trọng, cái chính là người khác nghĩ về họ ra sao. Với những người dựa trên tiêu chí đánh giá bên ngoài này, họ chỉ thành công khi thắng giải, đánh bại người khác hoặc được mọi người tung hô.

Và một nhóm khác nữa, cảm thấy thành công miễn là họ đã nỗ lực hết sức, bất kể kết quả ra sao hoặc người khác nghĩ gì. Thế thì, định nghĩa thành công của bạn là gì? Quy luật của bạn trong trò chơi cuộc sống ra sao? Điều kiện tiên quyết để bạn cảm thấy mình thành công là như thế nào? Một lần nữa, không có câu trả lời đúng hay sai. Điều quan trọng nhất là liệu định nghĩa về thành công ấy có giúp bạn tận dụng tối đa tiềm năng bản thân, hay nó cản đường cản lối bạn.

Thành công không phải là đích đến, mà là cả một cuộc hành trình

Cho phép tôi chia sẻ với bạn một định nghĩa thành công chung của vài cá nhân tên tuổi, được nhiều người nể trọng. Họ là những người đã góp phần xây dựng nên thế giới này bằng chính những thành quả phi thường mà họ đạt được.

Tôi tin thành công không phải là đích cuối cùng mà bạn tìm đến. Thành công không đơn giản là đạt được mục tiêu phía trước.

Thay vào đó, thành công là một quá trình không ngừng nghỉ, từng bước tiến gần đến những mục tiêu của mình mỗi ngày. Giả sử bạn đặt mục tiêu tạo dựng một doanh nghiệp máy tính thu về một triệu đô lợi nhuận. Năm đầu tiên, bạn nỗ lực hết sức nhưng cuối cùng bị lỗ 100.000 đô. Năm thứ hai, bạn rút kinh nghiệm, cải tiến mô hình hoạt động, năng động tìm kiếm khách hàng. Rốt cuộc cuối năm bạn vẫn chịu lỗ 50.000 đô. Trong ba năm tiếp theo, bạn cố gắng xoay sở chỉ để hòa vốn và vẫn không ngừng tôi luyện kỹ năng kinh doanh của mình, lúc nào cũng làm việc chăm chỉ và cương

quyết không bỏ cuộc. Thế rồi, đến năm thứ sáu, bạn chinh phục được một loạt khách hàng tiềm năng. Doanh nghiệp của bạn chạm mức lợi nhuận 1 triệu đô. Chúc mừng, bạn đã đạt được mục tiêu!

Trong tình huống trên, bạn thật sự cảm thấy thành công vào thời điểm nào? Phải chăng đó là ngày lợi nhuận doanh nghiệp của bạn cán mức 1 triệu đô? Trong thực tế, đạt 1 triệu đô lợi nhuận không xảy ra ngày một ngày hai. Nó cũng không phải là kết quả của một quyết định, hay một hành động đơn lẻ nào đó. Bạn đạt được mục tiêu vì bạn thành công trong việc đưa ra nhiều quyết định đúng đắn, học hỏi từ sai lầm, cải tiến và kiên trì hành động mỗi ngày, trong suốt sáu năm trời ròng rã. Bạn là người thành công trong từng bước tiến về phía mục tiêu đó.

Bạn có thể thành công ngay từ hôm nay!

Vậy bạn có tin rằng mình là người thành công không? Đa số những người tôi hỏi đều đáp "Không". "Tôi chưa thành công cho đến khi nào tôi đạt được mục tiêu của mình. Ngày ấy còn xa lắm," phần lớn đều nói vậy.

Tôi thì lại cho rằng: miễn là mỗi sáng thức dậy, bạn làm một điều gì đó và tiến gần hơn đến mục tiêu đã định, thì bạn đã là người thành công từ ngày hôm ấy. Miễn là bạn không ngừng học hỏi điều mới mẻ, hoàn thiện mình hơn ngày hôm qua, thì bạn đã thành công rồi.

"Nói thế thì chẳng phải thành công dễ dàng quá hay sao?", rất nhiều người hỏi tôi như thế. "Chắc chắn là vậy!", tôi đáp. Tôi nhận ra rằng thành công này kéo theo thành công khác. Khi bạn cảm nhận và tin rằng mình thành công, bạn sẽ có sự tự tin và động lực mạnh mẽ để không ngừng bước tới, ngày một thành công hơn. Hãy nhìn nhận mình là người thành công ngay từ bây giờ và bạn sẽ bắt đầu suy nghĩ, hành động như một người thành công thật sự, thu hút thêm nhiều thành công khác vào cuộc đời mình.

Nếu bạn còn nghĩ mình chỉ đáng được xem là người thành công khi bạn đạt được điều mình muốn trong vài năm nữa, thì rất có thể bạn sẽ chẳng về đích được đâu. Có khi bạn không tìm được nguồn động lực và niềm tin vào

bản thân để vượt qua mọi trở ngại trên chặng đường đi. Bạn chỉ hài lòng về mình và cuộc đời mình vào cuối cuộc hành trình, chứ không phải trong suốt cuộc hành trình, trong khi đó mới là phần quan trọng nhất.

Luật chơi của người thắng cuộc

Người chiến thắng là người dám đặt ra những mục tiêu to lớn và không bao giờ bỏ cuộc cho đến khi đạt được nó. Họ thành công là vì thế. Ngược lại, rất nhiều người sợ đặt mục tiêu. Nếu có đặt đi nữa, họ lại không dám mơ xa vì sợ mình sẽ thất bại. Họ không đủ động lực và tự tin để làm những gì cần làm nhằm tạo bước đột phá.

Sao lại thế nhỉ? Sự khác biệt nằm ở cách người thắng cuộc và người bình thường định nghĩa về thành công. Họ tham gia cuộc chơi theo những luật lệ khác nhau.

Người thắng cuộc biết thành công là cả quá trình nỗ lực đạt đến mục tiêu, từng bước một. Lấy ví dụ, khi tôi viết quyển sách đầu tay của mình, "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!", tôi đặt mục tiêu táo bạo là bán được 1 triệu bản in trên 24 nước trong vòng một năm. Mục tiêu đầy khích lệ ấy là động lực khiến tôi lao vào làm việc hết mình. Tôi biết mình phải viết ra một quyển sách xứng đáng nằm vào danh mục bán chạy nhất thế giới.

Khi quyển sách được phát hành vào tháng sáu năm 1998, tôi làm mọi cách để quảng bá nó, thông qua những buổi giới thiệu sách và các kênh quảng cáo. Một năm trôi qua, một triệu bản là con số không tưởng. Thay vào đó, tôi chỉ bán được có 10.000 quyển. Vậy tôi xem đó là thất bại ư? Hay tôi thất vọng và nhục nhã? Hoàn toàn không. Tất cả nằm ở cách tôi định nghĩa thành công. Miễn là tôi đang tiến dần đến mục tiêu của mình (từ chỗ không bán được quyển nào, tôi đã bán được 10.000 bản), vậy tôi đã thành công đấy chứ. Tôi không có gì tiếc nuối chuyện mình đặt ra mục tiêu cao như thế ngay từ đầu. Mặc dù còn xa lắm tôi mới đạt được, mục tiêu đó vẫn có tác dụng thúc đẩy tôi nỗ lực hơn hẳn bất kỳ tác giả nào tôi biết. Nhà xuất bản lúc ấy báo cho tôi rằng một quyển sách trong nước có doanh số bán ra trung bình là 2.000 bản, và sách bán chạy nhất trong nước trung bình đạt

mức 5.000 bản. Vậy tính ra con số 10.000 bản của tôi đã đạt kỷ lục và "đứa con tinh thần" của tôi đứng đầu danh sách những tác phẩm bán chạy nhất do Thời báo Singapore Straits Times bình chọn.

Thế nhưng tôi vẫn chưa chịu hài lòng. Bởi thành công là một cuộc hành trình không bao giờ kết thúc và nó càng không phải đích đến, vậy nên tôi tiếp tục dấn thân để đạt đến mốc một triệu bản, và càng làm việc chăm chỉ hơn nữa nhằm quảng bá quyển sách. Chỉ trong vòng vài năm tiếp theo, quyển sách được bán ra hơn 140.000 bản và được dịch sang sáu thứ tiếng. Một lần nữa, tôi biết mục tiêu vẫn còn xa vời nhưng dẫu sao, tôi vẫn thấy mình thành công.

Cảm giác là một tác giả nổi tiếng mang đến cho tôi niềm đam mê và sự tự tin để tiếp tục viết thêm mười quyển sách khác trong vòng mười năm tiếp theo. Năm trong số đó lọt vào danh sách những tác phẩm bán chạy do hai tạp chí Borders và Straits Times bình chọn. Tổng số sách bán ra trên toàn thế giới đã cán mốc một triệu bản (tính luôn cả bản dịch và sách điện tử). Mặc dù tôi không bán được một triệu bản của quyển sách đầu tay trong vòng một năm, tôi đã bán được một triệu bản của 11 quyển sách trong vòng 10 năm.

Thế mới biết, trong cuộc sống này không phải lúc nào ta cũng gặt hái được những thành quả theo đúng cách mình đã định. Tuy nhiên, nếu bạn xem như mình đã thành công mỗi khi bạn tiến gần hơn đến mục tiêu, thì bạn sẽ tiến rất sát đến mục tiêu ấy. Và chính cảm giác hăng say với công việc, cảm giác hài lòng và được đền bù xứng đáng sau những nỗ lực không mệt mỏi mới là đáng kể.

Mỗi thất bại là một bài học kinh nghiệm

Đã bao giờ bạn xác định mục tiêu, làm hết sức mình để đạt được nó nhưng lại thất bại ê chề? Dĩ nhiên là có rồi! Năm tôi 20 tuổi (khoảng 17 năm về trước), tôi hứng chí tham gia vào thị trường chứng khoán để cầu may. Chẳng có chút vốn kiến thức nào, hành trang chỉ là sự nhiệt tình tuổi trẻ, tôi đổ hết tiền bạc vào mua chứng khoán, tin rằng chẳng bao lâu nữa, số tiền

này sẽ nhân ba.

Tôi đặt mục tiêu kiếm được 50.000 đô trong vòng một năm. Thế nhưng, thực tế phũ phàng là tôi mất phân nửa số tiền dành dụm. Vào thời điểm đó, rất nhiều người rút lui và không muốn liều lĩnh thêm một đồng nào nữa. Tôi thì không. Ngược lại, tôi càng quyết tâm nắm vững kỹ năng đầu tư để lấy lại những gì đã mất, và bắt số tiền đó phải sinh sôi.

Tôi nhận ra rằng khi tôi hành động để tiến gần đến mục tiêu đặt ra, tôi thấy mình "thành công". Và khi không đạt kết quả như ý, tôi không xem đó là "thất bại", mà là bài học kinh nghiệm. Nhờ những bài học này mà tôi biết cách làm nào không hiệu quả. Rồi tôi thu nhặt được nhiều kinh nghiệm hơn những ai không dám bước những bước đầu tiên.

Trong thâm tâm, tôi tin mình KHÔNG CÁCH GÌ thất bại được. Chỉ cần đặt ra mục tiêu và hành động, tôi chỉ có thể thành công, hoặc sẽ học hỏi được điều gì đó. Chính định nghĩa ấy đã thôi thúc tôi (và rất nhiều người thành công khác) theo đuổi ước mơ mà không sợ mình vấp ngã.

Chỉ có bạn mới cho phép mình thất bại!

Trong tư tưởng của người thắng cuộc, hoặc họ sẽ ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU, hoặc họ sẽ RÚT RA bài học kinh nghiệm. Niềm tin ấy ban cho họ dũng khí để ước mơ và biến ước mơ đó thành hiện thực bất chấp mọi thử thách chông gai.

Trong tâm trí của người thành công, họ chỉ thất bại khi họ bỏ cuộc, hoặc không bắt tay vào hành động. Miễn là bạn nỗ lực hết mình và không chấp nhận khoanh tay đứng nhìn, thất bại không thể xảy ra.

"Thất bại lớn nhất là khi bạn không tham gia 100% vào cuộc sống."

Adam Khoo

Người chiến thắng cũng sợ thất bại không kém gì người khác. Thế nhưng, nhờ cách họ định nghĩa thất bại, họ không bao giờ cho phép mình bỏ cuộc hoặc để ước mơ vuột khỏi tầm tay.

"Bạn bỏ lỡ 100% cú đánh mà bạn không thực hiện."

Wayne Gretsky,

được biết đến là cầu thủ khúc côn cầu giỏi nhất trong lịch sử

Tại sao người khác sợ đặt mục tiêu và không dám mơ xa?

Nhiều người không bao giờ nhận ra tiềm năng bản thân và cũng không đạt được gì trong cuộc sống, bởi họ không dám ước mơ và sống vì ước mơ ấy. Không phải vì họ thiếu dũng khí hoặc thiếu quyết tâm hơn những người thành công. Tất cả nằm ở cách họ định nghĩa thành công và thất bại. Họ tự hủy hoại mình bằng chính những "luật lệ" thành công do họ đặt ra.

Từ nhỏ, nhiều đứa trẻ đã được dạy rằng chúng CHỈ thành công khi đạt được mục tiêu và ngược lại nếu không đạt được thì xem như thất bại.

Bởi đa số người đời sợ mình trở thành kẻ thua cuộc, họ cố tránh không đặt ra mục tiêu. Trong tư tưởng, họ tin rằng nếu lỡ đặt ra mục tiêu mà không làm được thì chẳng khác nào tự đặt mình vào tình cảnh thất bại – một trong những trải nghiệm cay đắng nhất mà con người có thể nghĩ tới. Nếu họ không đặt ra mục tiêu cũng như không kỳ vọng gì ở bản thân, thì họ chẳng bao giờ thất bại. Chính lối tư duy thụ động này khiến họ mất đi sức mạnh của những ước mơ.

Mà nếu có mơ đi nữa, họ cũng không dám mơ xa. Họ thà đặt ra những mục tiêu be bé, con con mà họ tin mình có thể làm được và cảm thấy thành công. Đặt ra những mục tiêu vĩ đại để rồi không với tới được đồng nghĩa với việc thất bại đau đớn. Một lần nữa, niềm tin này cướp đi của họ nguồn sức mạnh của tư duy lớn, thành tựu lớn.

Thành công không tự nhiên đến, mà đó là một sự lựa chọn

Mong bạn hiểu rằng thành công không tự nhiên mà đến. Không có chuyện một ngày nọ bạn thức dậy và ngồi trên một núi tiền. Càng không có chuyện

một buổi sáng đẹp trời, bạn thấy cơ thể mình tráng kiện, khỏe mạnh phi thường. Bạn cũng đừng hy vọng đột nhiên bạn đứng ở đỉnh cao sự nghiệp. Mọi thứ đâu dễ dàng đến thế. Vậy mà tôi biết bao nhiêu người đang phó mặc thành công cho may rủi và ngồi yên "hy vọng" nó sẽ đến một ngày không xa.

Đầu tiên, thành công là kết quả của việc bạn quyết định chính xác mình muốn gì. Nó là "trái ngọt" của quá trình đặt ra những mục tiêu cụ thể và hành động mỗi ngày để đạt được thành quả ao ước. Mỗi bước bạn tiến gần đến mục tiêu được tính là một "thành công".

Tôi lấy ví dụ, nếu bạn muốn trở nên giàu có, bạn phải quyết định xem bạn định nghĩa giàu có như thế nào. Kết quả cụ thể bạn muốn đạt được là gì? Sở hữu khối tài sản khổng lồ trị giá 5 triệu đô sau 10 năm làm việc, hay không vướng nợ nần, hay có thu nhập thụ động 10.000 đô/tháng?
Giây phút bạn đặt ra mục tiêu và tìm cách đạt được nó chính là giây phút cuộc hành trình đi đến thành công của bạn bắt đầu. Để thật sự đạt được mục tiêu ở đích cuối cùng, trước tiên bạn phải thành công trong từng bước đi; tạo ra giá trị lớn hơn trong sự nghiệp, xây dựng những nguồn thu nhập mới, quản lý chi tiêu, tiết kiệm, đầu tư đúng chỗ, quản lý các danh mục đầu tư, v.v...

Hoặc thành công trong hôn nhân...

Bằng cách nào mà một số người kết hôn và tận hưởng cuộc sống gia đình hạnh phúc, tình cảm vợ chồng vẫn nồng thắm, thậm chí sau 25 năm? Tại sao một số cặp, ngược lại, nguội lạnh với nhau chỉ sau 5 năm "góp gạo thổi cơm chung"? Ngọn lửa đam mê, tình yêu và lòng tin – chất keo siêu dính gắn kết hôn nhân của họ - cũng không tự nhiên mà có. Hoàn toàn không. Tôi phát hiện ra rằng những cặp vợ chồng gìn giữ được cuộc sống hôn nhân bền vững là nhờ họ luôn hỗ trợ nhau, giao tiếp với nhau, yêu thương nhau và dành cho nhau những bất ngờ thú vị.

Khi có hiểu lầm và tranh cãi xảy ra, họ nỗ lực tìm cách giải quyết và đi đến thống nhất. Đây là những việc mà họ thực hiện thành công mỗi ngày để nuôi dưỡng mối quan hệ trường tồn với thời gian.

Thành công chỉ đến khi bạn xác định được điều mình muốn

Nếu thành công được định nghĩa là một quá trình tiến đến mục tiêu mỗi ngày, thì ngay từ đầu bạn phải xác định rõ: những mục tiêu ấy là gì. Nếu bạn không xác định được mục tiêu, thì làm sao bạn biết được những việc mình làm hàng ngày có đi đúng hướng hay không? Không có mục tiêu thì thành công là chuyện mơ mộng hão huyền.

Giả sử bạn chơi đá banh mà không biết khung thành đối phương ở đâu để sút. Bạn không biết phải chạy hướng nào, cũng không rõ phải phát banh cho ai. Không có khung thành, bạn không thể ghi bàn cũng như không biết được mình đang thắng hay là thua.

Đá banh mà không biết khung thành nằm ở đâu, nghe thật ngớ ngẩn đúng không? Thế nhưng chẳng phải đây là cách đại đa số chúng ta tham gia trò chơi cuộc sống hay sao? Nhiều người không bao giờ biết mình muốn gì, hoặc xác định được mục tiêu của mình. Kết quả là họ hành động một cách ngẫu nhiên, rời rạc, theo khắp mọi hướng, để rồi cuối cùng không gặt hái được thành quả nào.

Bạn mong muốn những gì?

Hãy khởi đầu cuộc hành trình đi đến thành công của bạn bằng cách xác định rõ điều mình muốn. Dành ra vài phút viết xuống những mục tiêu bạn muốn đạt được trong những lĩnh vực chính của cuộc sống: sự nghiệp, hôn nhân/gia đình, tài chính và sức khỏe.

Để thật sự hiệu quả, mục tiêu của bạn phải cụ thể và đo lường được. Bạn càng hình dung trong đầu về kết quả rõ ràng bao nhiêu, bạn càng có khả năng đạt được nó bấy nhiêu. Ví dụ, đừng viết chung chung rằng mình muốn có thu nhập cao hơn. Hãy viết ra con số cụ thể khiến bạn hào hứng và tràn đầy động lực (300.000 đô một năm chẳng hạn). Hoặc miêu tả càng cụ thể càng tốt về cuộc sống hôn nhân của mình trong 5 đến 10 năm nữa. Và nhớ phải luôn đặt ra thời hạn cho những mục tiêu ấy.

Đa số mọi người tránh đặt ra những mục tiêu lớn và cụ thể bởi họ sợ mình không làm được. Chính thái độ thiếu quyết tâm này đã cướp đi sức mạnh bản thân họ. Hãy nhớ rằng ngày nào bạn còn nỗ lực vì mục tiêu thì ngày đó bạn vẫn thành công! Bạn sẽ chẳng bao giờ thất bại trừ khi bạn chấp nhận bỏ cuộc hoặc không bắt tay vào hành động. Vậy thì hãy mơ xa và làm mọi cách để có được nó bằng tất cả trái tim.

Mục tiêu sự nghiệp/kinh doanh của tôi là

....

....

....

Mục tiêu hôn nhân/gia đình của tôi là

....

....

....

Mục tiêu sức khỏe của tôi là

....

....

....

Mục tiêu tài chính của tôi là

....

....

....

Bí quyết để đạt được mục tiêu

Đặt ra những mục tiêu rõ ràng chỉ là bước đầu tiên. Để đến được nơi mình muốn, bạn phải thường xuyên để tâm đến chúng và bền bỉ theo đuổi hướng đi mình đã định.

Hãy tập thói quen đọc to mục tiêu của bạn vào đầu ngày và ôn lại xem ngày hôm qua bạn đã tiến gần đến mục tiêu hơn chưa. Một phương pháp hữu

hiệu mà tôi sử dụng là tạo ra một hình ảnh tượng trưng cho mục tiêu của mình, và đặt làm hình nền máy tính. Cách làm này buộc tôi tự động nhớ đến mục tiêu của mình mỗi khi tôi làm việc trên máy vi tính.

Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao người ta hay đặt mục tiêu vào đầu năm mới không? Bạn có biết lý do tại sao những mục tiêu này vẫn mãi là mục tiêu không? Đó là vì người ta đặt ra những mục tiêu vào đầu năm mới và cảm thấy cực kỳ hào hứng vào thời điểm đó. Sau đó, họ gạt chúng sang một bên, rồi quên bẵng đi sự hiện diện của chúng trong suốt một năm dài. Năm mới nữa lại đến, họ nhìn lại, chợt nhận ra mình chỉ nói mà chẳng làm gì cả.

Mục tiêu không phải là thứ bạn nhìn một lần rồi thôi. Khi tâm trí bạn không tập trung vào một mục tiêu cụ thể rõ ràng mỗi ngày, nó sẽ bắt đầu bị xao lãng bởi hàng triệu thứ đáng chú ý khác và chiếm hết thời gian của bạn. Vậy nên nhiều người cảm thấy chuyện tập trung theo đuổi mục tiêu mình đặt ra sao mà khó quá!

Vì sao máy bay luôn đến được nơi cần đến

Ẩn đằng sau việc những chiếc máy bay luôn hạ cánh tại điểm đến đã định là cả một bài học đáng nhớ. Ngay từ thời điểm cất cánh, người phi công đã cài đặt hệ thống lái tự động.

Hệ thống lái tự động này sẽ ghi nhớ mục tiêu cần đến (ví dụ như Hawaii) và máy vi tính sẽ vạch ra lộ trình bay. Máy vi tính trên máy bay sẽ liên tục định vị điểm đến, hướng dẫn máy bay theo đúng lộ trình đã định.

Nhưng bạn có biết, không phải lúc nào máy bay cũng theo đúng lộ trình? Trong suốt chuyến đi, gió và áp suất không khí đẩy máy bay theo nhiều hướng khác nhau. Dẫu vậy, nó vẫn luôn đáp xuống đúng chỗ.

Đó là vì ngay khi máy bay vừa chệch khỏi lộ trình vạch sẵn, hệ thống lái tự động sẽ phát hiện sự chênh lệch giữa hướng máy bay đang bay và lộ trình ban đầu. Sau khi tính toán độ chênh lệch giữa hai hướng, hệ thống lái tự động gửi tín hiệu đến bộ điều khiển trung tâm để hướng máy bay quay lại

lộ trình chính xác.

Vài phút sau, gió và áp suất không khí lại đẩy nó chệch ra khỏi lộ trình. Một lần nữa, hệ thống vi tính máy bay lập tức phát hiện ra điều này, thực hiện những thao tác điều chỉnh cần thiết và lái nó về hướng cũ. Quá trình này diễn ra liên tục trong suốt chặng bay. Bạn có biết tổng thời gian máy bay đi lệch khỏi lộ trình chiếm 70-80% thời gian bay? Dù sao đi nữa, cuối cùng nó vẫn đến được Hawaii.

Con đường chúng ta đi tới mục tiêu cũng tương tự vậy. Trong cuộc sống, chẳng có gì xảy ra theo đúng kế hoạch cả. Sự thật là khoảng 70%-80% kế hoạch tôi đặt ra trong công việc và cuộc sống cá nhân bị "phá sản". Sẽ có rất nhiều sự cố và hoàn cảnh nằm ngoài dự kiến khiến bạn đi lệch hướng.

Dẫu vậy, chúng ta vẫn có thể đạt được mục tiêu nếu biết tập trung và liên tục điều chỉnh chiến lược, kế hoạch và kéo bản thân quay lại con đường ta đã vạch sẵn. Nếu máy bay không xác định điểm đến ngay từ đầu, nó sẽ chẳng bao giờ đến được Hawaii. Tương tự, nếu ta không biết mình muốn gì, ta sẽ bị bao nhiêu thứ gây xao lãng làm ta lạc lối và rốt cuộc đáp xuống một nơi mình chẳng hề muốn đến… hoặc bị mắc kẹt mãi một chỗ, chẳng đi được tới đâu.

Tóm lại, bạn hãy xác định chính xác mục tiêu của mình và đừng bao giờ nản lòng nếu mọi thứ chẳng theo kế hoạch. Miễn là bạn liên tục hướng mình quay lại lộ trình ban đầu để đi về phía mục tiêu, bạn sẽ đến được nơi cần đến.

Điểm lại mọi thứ vào cuối ngày

Hãy nhớ, thành công phải được đo đạc LIÊN TỤC trong suốt cuộc hành trình, vào cuối ngày chứ không phải vào CUỐI ĐỜI, khi bạn đã già và tóc đã bạc…

Khó mà bước chân ra khỏi mộ phần hoặc nhấc mình ra khỏi xe lăn để đi đến nơi nào đó, đúng không?

Cho nên, mỗi tối trước khi lên giường ngủ, hãy tự hỏi "ngày hôm nay mình đã tiến gần đến mục tiêu được chút nào chưa?" và "ngày mai mình phải làm gì để thành công?"

CHƯƠNG 2

LẦN THEO DẤU VẾT CỦA THÀNH CÔNG

CHƯƠNG 2 :

Lần Theo Dấu Vết Của Thành Công



Trong chương trước, bạn đã biết thành công là cả một quá trình tiến về mục tiêu không ngừng nghỉ. Bạn cần tập trung vào điều mình muốn và kiên trì hành động mỗi ngày để đạt được nó.

Thử thách lớn lao là đảm bảo bạn đang làm những việc hiệu quả nhất để đạt mục tiêu mình khao khát. Bạn có thể hành động quyết liệt, nhưng nếu những hành động đó không phù hợp, thì kết quả cũng chẳng như ý. Nếu mục tiêu của bạn là ngắm mặt trời mọc, thì dù bạn có dốc hết sức chạy thật nhanh về hướng tây, thì cũng thành công cốc.

Một số người nỗ lực giảm cân, kiếm tiền, hoặc gầy dựng cơ nghiệp, chỉ để phát hiện ra rằng mọi chuyện diễn ra không như mong đợi, hết lần này đến lần khác. Một số khác cuối cùng cũng đạt mục tiêu, sau nhiều năm thử đi thử lại, ngã xuống rồi lại đứng lên. Tôi từng thấy nhiều người bại trận trên thương trường hai, ba lần gì đấy, còng lưng ra trả nợ rồi mới biết cách xây dựng và quản lý kinh doanh. Có người đổ vỡ trong hôn nhân rồi mới biết cách gìn giữ hạnh phúc.

Việc bạn đứng lên sau nhiều lần vấp ngã để đến đích không có gì sai cả. Nhưng nếu bạn tìm được cách rút ngắn quãng đường học hỏi, đẩy nhanh

tiến trình chẳng phải tốt hơn sao? Nếu ta có thể đạt mục tiêu chỉ sau 1-2 năm trong khi người khác mất 10-20 năm thì quá tuyệt vời, đúng không? Tin tốt lành là điều này hoàn toàn có thể làm được, nhờ những "dấu vết của thành công".

Thành công để lại dấu vết

Chúng ta đang sống trong một thời đại của vô vàn cơ hội và những thành tựu đáng kinh ngạc. Gần như mọi thứ bạn muốn làm đều đã có ai đó làm trước rồi, và gần như thành công nào bạn ao ước đều đã có người nắm lấy.

Cho dù bạn mong mình giảm vài ký, bỏ thuốc lá, cứu vãn hôn nhân, kiếm được một triệu đô từ hai bàn tay trắng, hoặc đơn giản là nướng được một chiếc bánh ngon... tất cả đều đã có người hoàn tất trước bạn, và họ truyền lại kinh nghiệm xương máu dưới nhiều hình thức khác nhau: sách vở, phim ảnh, những cuộc phỏng vấn, bài báo, bài viết trên mạng, những buổi chuyên đề và khóa học.

Những người này sở hữu những thành quả ấy không phải nhờ họ may mắn hay vì họ tài năng hơn người, mà bởi họ đã khám phá ra các phương cách cụ thể, những bước thực hiện hữu ích để đến được nơi cần đến.

"Cuộc đời giống như một ổ khóa số; nhiệm vụ của bạn là dò ra đúng dãy số đó, sắp xếp chúng theo đúng thứ tự, vậy là bạn sẽ có trong tay mọi thứ mình muốn"

Brian Tracy

Điều thú vị hơn cả là chúng ta đang sống trong thời đại thông tin, nơi ta có thể tiếp cận bất kỳ loại thông tin nào, trên khắp thế giới, từ đủ loại người, chỉ trong vòng vài giây và chỉ bằng một cú nhấp chuột. Chúng ta gần như có thể học được mọi thứ qua những đoạn video, những bài viết trên mạng. Chúng ta có thể mua sách và đăng ký tham dự những buổi chuyên đề dạy ta đủ loại kỹ năng; từ cách biểu diễn ảo thuật, kỹ năng thuyết trình, bán hàng, giao dịch chứng khoán, chinh phục bạn khác phái, v.v... Trong lịch sử nhân loại, chưa bao giờ việc góp nhặt kiến thức lại nằm gọn trong lòng bàn tay ta đến vậy. Nhớ ngày xưa, những bí quyết này được người đời cất giữ

nghiêm ngặt và lưu truyền từ tổ sư xuống hậu duệ, từ sư phụ xuống đệ tử, cha truyền con nối.

Việc học và sử dụng kiến thức do những người thành công để lại cho phép ta rút ra bài học kinh nghiệm từ sai lầm lẫn trải nghiệm của người đi trước. Nếu bạn biết đứng trên vai những người khổng lồ, bạn sẽ gặt hái được hằng hà sa số điều tốt đẹp trong cuộc sống, sớm hơn và nhanh hơn rất nhiều.

Bí quyết của những học sinh ưu tú

Chính phương pháp học theo những người thành công đã thật sự thay đổi cuộc đời tôi khi còn ở tuổi thiếu niên. Trong những quyển sách đầu tay của mình (như quyển "Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!"), tôi có đề cập đến việc mình từng là một cậu học trò lười biếng, dốt nát. Lý do chính khiến tôi chán ghét việc học là vì tôi cứ đinh ninh rằng mình chẳng thể nào trở thành con ngoan trò giỏi được.

Hồi cấp tiểu học, tôi thấy các môn như Toán, tiếng Trung và Khoa học sao mà khó hiểu, khó nhớ đến thế! Thật bực bội vì có một trang sách thôi mà tôi phải đọc đi đọc lại vài lần, họa may mới hiểu trong đó viết gì. Trong khi bạn bè tôi chỉ cần đọc qua một lần là đã có thể nắm bắt được những khái niệm mới, điều này càng khiến tôi tin mình là đứa chậm tiêu hết sức.

Tôi còn nhớ những lúc dù có cố học đến mấy thì khi làm bài kiểm tra, tôi vẫn phải nộp giấy trắng và cuối cùng bị đánh rớt. Tồi tệ nhất là khi nghe những đứa bạn đạt điểm cao chế giễu tôi rằng họ chẳng cần học gì cả. Dĩ nhiên điều đó càng khiến tôi cảm thấy ngu dốt hơn.

Sau một lần tham dự khóa học về kỹ năng học tập tiên tiến, tôi mới nhận ra rằng không có ai học kém cả, chỉ có phương pháp học chưa đúng mà thôi. Nếu những học sinh khác có thể đạt điểm 9, điểm 10 thì tôi cũng có thể. Tôi chỉ cần tìm hiểu cách học của họ.

Khi tôi bắt đầu mô phỏng phương pháp của những học sinh đứng đầu lớp, tôi thấy rõ lý do tại sao điểm số của mình lúc nào cũng lẹt đẹt. Một học sinh

giỏi sẽ học không ngừng trong suốt cả học kỳ. Họ chú ý nghe giảng trên lớp, ghi chú cẩn thận, xem lại bài ngay khi về nhà và hỏi lại thầy cô những điều còn vướng mắc, còn tôi chỉ lôi sách giáo khoa ra đọc ngấu nghiến ngay trước ngày thi. Tôi không bao giờ ghi chú và cũng chẳng làm bài tập như các bạn.

Nhờ thành thạo các kỹ năng như Sơ Đồ Tư Duy và Trí Nhớ Siêu Đẳng của các chuyên gia như Tony Buzan, tôi phát hiện ra mình hoàn toàn có thể hiểu và nhớ bài nhanh hơn rất nhiều so với trước đây. Chỉ trong vòng một năm, từ chỗ đội sổ trong lớp, tôi nhảy vọt lên top 10 học sinh giỏi nhất trường. Cuối cùng, tôi tự hào là một trong vài sinh viên hiếm hoi được nhận vào Đại học Quốc gia Singapore (NUS), nơi tôi tiếp tục nằm trong top 1% sinh viên xuất sắc nhất trường.

Tôi trở nên lão luyện trong nhiều lĩnh vực bằng cách nào

Khi đã hiểu được sức mạnh của việc học hỏi những người thành công, tôi áp dụng nguyên tắc này vào hầu hết các lĩnh vực trong cuộc đời mình. Khi tôi đặt ra mục tiêu viết quyển sách bán chạy nhất vào năm 1994, tôi không phó mặc kết quả ấy cho may rủi.

Tôi đọc tất cả những quyển sách phát triển bản thân bán chạy nhất thời đó, tổng cộng hơn 150 quyển bao gồm “7 Habits of Highly Effective People” (7 Thói Quen Của Người Thành Đạt), “Unlimited Power” (Đánh Thức Nguồn Năng Lực Vô Hạn), “Use Your Head” (Sử Dụng Trí Tuệ Của Bạn), “Think and Go Rich” (13 Nguyên Tắc Nghĩ Giàu, Làm Giàu), v.v... nhằm tìm ra những điểm chung đã đưa tất cả những quyển sách ấy lên hàng bán chạy nhất. Tôi phát hiện ra rằng nội dung của quyển sách được viết ra từ quan điểm của chính tác giả, cộng thêm nhiều câu chuyện hấp dẫn, hướng dẫn hành động cụ thể và không thể không kể tới NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy) đầy sức thuyết phục trong ngôn ngữ viết. Sau đó, tôi mang tất cả những nguyên tắc này vào quyển sách của mình. Nhờ vậy mà “Tôi Tài Giỏi, Bạn Cũng Thế!” đứng đầu danh mục sách bán chạy nhất năm 1998 và giữ vững danh hiệu đó trong suốt 8 năm.

Khi khởi nghiệp diễn thuyết, tôi dành nhiều giờ quan sát và bắt chước những kỹ thuật đứng nói trước công chúng của những diễn giả hàng đầu thế giới. Trong quá trình tham dự các buổi chuyên đề và xem đi xem lại các đoạn video của họ, tôi học cách sử dụng ngôn ngữ cơ thể, giọng điệu và sắc thái ngôn ngữ của từng người để thu hút, lôi cuốn, truyền cảm hứng và khiến khán thính giả cảm thấy sảng khoái, vui vẻ. Một lần nữa, học hỏi những bậc đàn anh đàn chị giúp tôi trở thành một trong số những diễn giả được trả thù lao cao nhất Singapore trước năm 28 tuổi.

Phương pháp này còn giúp tôi gây dựng doanh nghiệp của mình thành công một cách phi thường. Ban đầu, một thân một mình bung ra làm ăn, không có chút vốn kinh nghiệm nào "lận lưng", tôi không biết phải bắt đầu từ đâu để tạo nên một doanh nghiệp mang tầm vóc quốc tế. Thế là tôi nghiên cứu chiến lược của những bậc thầy kinh doanh như Michael Gerber (tác giả quyển "The E Myth" – Để Trở Thành Nhà Quản Lý Hiệu Quả), chuyên gia tạo dựng hàng loạt công ty người Úc Brad Sugars, chuyên gia về kinh doanh Jim Collins và bậc thầy về tiếp thị Jay Abraham (tác giả quyển "The Sticking Point Solutions" – Giải Pháp Đột Phá). Những con người này đã dành biết bao nhiêu năm nghiên cứu các thành tố làm nên những doanh nghiệp vĩ đại. Tôi biết nếu mình có thể tận dụng kết quả nghiên cứu nhiều năm của họ, tôi có thể kinh doanh thành công ngay từ lần đầu tiên. Chỉ với số vốn vỏn vẹn 5.000 đô, tôi áp dụng tất cả những chiến lược kinh doanh đã học được để thành lập một tập đoàn giáo dục đào tạo mang về 20 triệu đô doanh thu hàng năm và nằm trong số những thương hiệu nổi tiếng toàn Đông Nam Á.

Cho đến giờ, nhiều người vẫn cảm thấy khá ngạc nhiên không hiểu sao tôi lại có thể đạt nhiều thành quả xuất sắc trong nhiều lĩnh vực đến thế: đầu tư, kinh doanh, diễn thuyết, viết sách và giáo dục. Tôi làm được như vậy không phải vì tôi quá thông minh, mà vì tôi nắm được nghệ thuật mô phỏng và lặp lại những mô thức thành công.

Những người thành công nhất thế giới chính là bậc thầy mô phỏng!

Liệu những người thành công nhất thế giới có nghiên cứu và làm theo bí quyết của thế hệ đi trước không? Bạn đoán thử xem?

Warren Buffett là nhà đầu tư tài ba nhất hành tinh và là một trong những người đàn ông giàu có nhất thế giới, bởi ông biết những nhà đầu tư thành công khác luôn để lại "chiêu thức" mà ông có thể học hỏi và noi theo. Mới lên tám, cậu bé Buffet đã tuyên bố với gia đình rằng mình sẽ kiếm được một triệu đô từ thị trường chứng khoán trước tuổi 30. Ông mua cổ phần đầu tiên vào năm 11 tuổi và thu lời một khoản nho nhỏ. Ông biết nếu muốn phất lên nhanh chóng thì không thể cứ đâm đầu vào làm rồi phạm sai lầm mãi được. Ông phải theo chân những nhà đầu tư giỏi nhất.

Thế là Warren Buffett bắt đầu nghiên cứu chiến lược của Benjamin Graham, nhà đầu tư thành công nhất những năm 1930-1950. Buffet đọc sách Graham viết, tham gia lớp huấn luyện của Graham tại Đại học Columbia và thậm chí còn xin vào làm không công cho công ty đầu tư của ông. Vài năm sau, khi Buffett đã học được mọi thứ từ Graham, ông tiếp tục "bái sư" một nhà đầu tư tài giỏi khác tên là Philip Fisher, một chuyên gia trong việc lựa chọn những cổ phiếu tăng trưởng mạnh.

Kết quả là trong hơn 50 năm, Buffett không ngừng dẫn đầu thị trường chứng khoán, biến khoản tiền đầu tư trị giá 100.000 đô ban đầu thành khối tài sản đồ sộ: 60 tỉ đô. Khi được hỏi bằng cách nào ông có thể làm được điều này, ông giải thích rằng mình đơn giản làm theo những gì Graham và Fisher đã làm, kết hợp những bí quyết hiệu quả nhất của hai bậc thầy này. "Trong tôi có 75% Graham và 25% Fisher", Buffett từng tuyên bố.

Ngay cả những quốc gia giàu mạnh cũng để lại nhiều bài học

Mọi người thường bất ngờ khi thấy cha đẻ của Singapore, Lý Quang Diệu, "phù phép" biến một hòn đảo thuộc thế giới thứ ba nghèo đói, không có

tài nguyên thiên nhiên, trở thành đất nước giàu thứ ba trên thế giới (tính trên tổng sản phẩm nội địa – GDP – trên đầu người). Không có gì là lạ, Lý Quang Diệu và đội ngũ lãnh đạo của ông đã học theo các nước phát triển trên thế giới.

Singapore là một hòn đảo nhỏ không hề có chút tài nguyên thiên nhiên nào. Thế là Thụy Sĩ, một cường quốc thế giới, và cũng không có tài nguyên thiên nhiên, trở thành tấm gương để Singapore noi theo. Chưa hết, những người cầm trịch ở Singapore còn quyết định mô phỏng quân đội Israel trong việc thiết lập hệ thống phòng thủ, xây dựng hệ thống giáo dục và luật pháp tương tự Anh quốc, học hỏi cách thức giao thương, kinh tế của Mỹ và Nhật Bản. Bằng cách sao chép và cải thiện mô hình hoạt động của các nước tiên tiến, Singapore đã tiến một bước dài, qua mặt các nước láng giềng để trở thành một nước phát triển chỉ trong vòng 30 năm. Singapore chỉ cần 30 năm để làm được những điều mà các quốc gia khác mất đến 100 năm mới làm nổi. Một lần nữa, tất cả là nhờ Singapore sẵn sàng áp dụng những phương pháp đã được chứng minh hiệu quả qua thời gian, và thậm chí còn cải tiến chúng tốt hơn.

Không cần phải là người tiên phong, mà phải là người giỏi nhất!

Rất nhiều người cho rằng bạn phải là người đầu tiên làm được điều gì đó thì mới thành công. Đây là cách suy nghĩ vô cùng hạn hẹp. Thật ra, bạn không nên đi đầu trong bất cứ ngành nghề nào. Thay vào đó, bạn nên để người khác phạm tất cả sai lầm và hưởng lợi từ việc học hỏi kinh nghiệm của họ.

Người Nhật không hề phát minh ra công nghệ sản xuất xe hơi hàng loạt, mà là người Mỹ. Thế nhưng, nước Nhật lại dẫn đầu thế giới trong lĩnh vực sản xuất và buôn bán xe hơi. Họ đơn thuần học những cái đúng, tránh những cái sai của người Mỹ và hạ bệ nước Mỹ ngay trong chính cuộc chơi của họ. Chưa hết, người Nhật không sáng chế ra đồng hồ. Sản phẩm đầu tiên, đồng hồ quả lắc, thuộc về Thụy Sĩ. Vậy mà giờ đây, người Nhật thống lĩnh thị trường sản xuất đồng hồ trên thế giới.

Mới gần đây, người Trung Quốc cũng nắm được nghệ thuật học hỏi và mô phỏng thành công. Họ tạo ra những phiên bản Trung Quốc của công cụ tìm kiếm Google (Baidu), giày thể thao Nike (Lin Ning), hệ thống bán lẻ Wal-Mart (Wu Mart), mạng xã hội Facebook (Tencent) và bán hàng trên mạng Ebay (Alibaba) và chẳng mấy chốc sẽ vươn lên vị trí quán quân kinh tế nếu các quốc gia khác không tiếp tục đổi mới và đi trước Trung Quốc một bước.

Google không nghĩ ra bộ máy tìm kiếm thông tin trên mạng đầu tiên. Trên thực tế, họ rút ra bài học kinh nghiệm từ những sai lầm của những công ty mở đường như Alta Vista, Lycos, Netscape và Yahoo! Kết quả? Cái tên "Google" hiện đã trở thành một từ phổ biến ám chỉ cho việc tìm kiếm thông tin trên mạng. Tương tự, Apple không phải là doanh nghiệp đầu tiên tạo ra thế hệ điện thoại thông minh và máy tính bảng. Họ học hỏi kinh nghiệm của Nokia và IBM để tạo ra Iphone và Ipad, hai thương hiệu điện thoại thông minh và máy tính bảng nổi tiếng nhất toàn cầu.

Vậy nếu các doanh nghiệp, đất nước và những con người thành công trên thế giới biết học hỏi những người đi trước, thì tại sao bạn lại không?

Mô phỏng:
Học hỏi và áp dụng những phương pháp hiệu quả

Tôi khám phá ra rằng con đường ngắn nhất để đi đến thành công trong mọi việc là học hỏi những người đã đạt được những gì bạn khao khát, thậm chí còn hơn thế nữa. Trong quá trình mô phỏng những "người khổng lồ", bạn sẽ tạo ra được những đặc trưng của riêng mình và phát hiện nhiều cách còn hay hơn họ. Vậy thì chìa khóa thành công nằm ở chỗ bạn không bắt chước 100%, mà hãy chắt lọc những phần tuyệt vời nhất và bỏ đi những phần vớ vẩn. Nhờ vậy, bạn sẽ sáng tạo ra phương pháp của riêng mình, còn ưu việt hơn cả phiên bản gốc.

Trong bộ phim "The Pursuit of Happyness" (Mưu Cầu Hạnh Phúc) dựa trên câu chuyện đời có thật, một người nhân viên bán hàng vô gia cư tên là Chris Gardner vô tình nhìn thấy một chiếc xe hơi Ferrari màu đỏ đậu bên lề đường chỗ anh đi ngang qua. Ao ước một ngày mình cũng giàu có như thế,

anh đánh bạo tiến đến chủ nhân của chiếc xe và nói, "tôi chỉ muốn hỏi anh hai câu đơn giản. Anh làm nghề gì? Sao anh lại giàu đến vậy?" Người đàn ông này không ngần ngại đáp, "tôi là người môi giới chứng khoán. Anh chỉ cần giỏi tính toán số liệu và giao tiếp tốt".

Câu trả lời ngắn gọn đó đã thay đổi toàn bộ cuộc đời Gardner. Không bằng cấp, không kinh nghiệm trong ngành tài chính, anh tham gia chương trình thực tập của một công ty môi giới chứng khoán hàng đầu và bắt đầu học về những gì mà người đàn ông đi xe Ferrari đó đã làm. Sáu năm sau, người đàn ông vô gia cư chỉ có vỏn vẹn 2 đô trong túi này đã vươn lên thành một trong những chuyên gia môi giới chứng khoán giỏi nhất phố Wall, và sở hữu hàng chục triệu đô. Anh thậm chí còn thành lập công ty môi giới chứng khoán riêng.

Vậy ta nên học gì và làm theo những gì từ người thành công? Theo kinh nghiệm cá nhân tôi, có năm phương diện ta nên tập trung chú ý. Chúng ta có thể mô phỏng a) tư duy, b) kiến thức và kỹ năng, c) trạng thái cảm xúc, d) hành vi và e) môi trường của người thành công.

Trong một số trường hợp, không nhất thiết bạn phải mô phỏng tất cả năm phương diện nói trên. Ví dụ, nếu bạn muốn cảm thụ văn phong của Shakespeare, bạn không nhất thiết (và cũng không thể) mô phỏng trạng thái cảm xúc của ông ấy khi sáng tác. Trong khi đó, nếu bạn muốn được như anh nhân viên bán hàng kỳ cựu trong đơn vị bạn đang công tác, bạn cần bước vào trạng thái cảm xúc của người đó (ví dụ: tràn đầy nhiệt huyết/tự tin) để có thể thuyết phục khách hàng một cách dễ dàng. Ta hãy cùng xem xét kỹ hơn về năm phương diện này.

• **Tư duy**

Tư duy của một người chính là tổng hợp các niềm tin, giá trị và thái độ sống của cá nhân người đó. Tư duy hình thành nên thế giới quan, cách suy nghĩ và ra quyết định của họ. Bạn có thể hiểu được lối tư duy của một người bằng cách lắng nghe điều họ nói, quan sát cách họ phản ứng và đọc những gì họ viết. Ví dụ, nếu bạn muốn phỏng theo tư duy của những người giao

tiếp giỏi nhất thế giới, bạn cần biết niềm tin của họ là: chúng ta có thể tạo ảnh hưởng đến bất kỳ ai bằng cách trước hết là thấu hiểu thế giới quan của người đó.

Mô phỏng tư duy của các nhà đầu tư thành công nhất như Warren Buffett, Peter Lynch, Philip Fisher và Benjamin Graham đã giúp tôi đứng vào hàng ngũ của họ. Tôi kiếm được gần 4 triệu đô trong cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009. Tìm hiểu về những con người này, tôi thấy rõ rằng niềm tin và thái độ của họ khác hẳn những người đầu tư chứng khoán bình thường khác. Chính điểm khác biệt đó đã khiến họ tỏa sáng.

Lấy ví dụ, đa số những nhà kinh doanh tiền tệ tin tưởng vào việc đa dạng hóa đầu tư (nghĩa là họ đổ tiền vào đủ loại sản phẩm tài chính thuộc nhiều ngành công nghiệp khác nhau, trên nhiều quốc gia khác nhau). Buffett, ngược lại, tin rằng mình chỉ nên tập trung đầu tư cho khoảng hơn 20 loại cổ phiếu trong cùng một thời điểm. Trong khi các nhà đầu tư bình thường quan tâm đến lợi nhuận ngắn hạn và mua vào khi giá cổ phiếu đang cao hoặc trên đà đi lên, Buffett chú trọng đến yếu tố lâu dài, ông bỏ tiền mua những cổ phiếu đang trượt dốc. Chính phương pháp không giống ai này của ông – mua vào khi người khác bi quan, và bán ra khi người khác lạc quan – là yếu tố giúp ông liên tiếp mua vào giá thấp, bán ra giá cao. Trong quyển sách "Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú", tôi có viết rõ hơn về những niềm tin độc nhất vô nhị của Warren Buffett.

• **<u>Kiến thức và kỹ năng</u>**

Điều thứ hai bạn cần mô phỏng là năng lực của những người thành công - kiến thức và kỹ năng. Hãy tự hỏi những kiến thức và kỹ năng gì đã giúp họ thành công vượt bậc?

Trong quá trình mô phỏng các diễn giả và chuyên gia đào tạo xuất sắc, tôi phát hiện ra tất cả họ đều hiểu biết sâu sắc về NLP (Lập Trình Ngôn Ngữ Tư Duy), Kỹ Thuật Học Tập Tăng Tốc, nền tảng tâm lý giáo dục và thôi miên. Vậy nên, tôi tìm đọc hàng trăm quyển sách, tham dự rất nhiều buổi chuyên đề và khóa học để thuần thục các kỹ năng giống như họ.

Tôi còn nhận ra rằng để tự tin trên sàn chứng khoán, bạn phải có kiến thức vững vàng về kinh tế vĩ mô, kế toán, kỹ năng lập chiến lược kinh doanh, đánh giá tình hình tài chính, phân tích số liệu và hành vi tài chính của doanh nghiệp. Chỉ khi nào bạn nằm lòng những kỹ năng và kiến thức này, bạn mới có thể kiếm được hàng triệu đô giống như những nhà đầu tư đáng ngưỡng mộ.

• **Trạng thái cảm xúc**

Trong một số trường hợp cụ thể, trạng thái cảm xúc (những gì bạn cảm nhận bên trong) tác động lớn đến hiệu quả làm việc của bạn. Yếu tố này đặc biệt quan trọng trong thi đấu thể thao, nói chuyện trước công chúng, bán hàng, thương thuyết và lãnh đạo.

Để thúc đẩy ai đó làm điều gì, trước tiên bạn phải thể hiện mình là người tự tin, tràn đầy động lực và đam mê. Những chuyên gia bán hàng, nhà lãnh đạo và giao tiếp xuất chúng đều biết cách đưa mình vào trạng thái cảm xúc tích cực, và bạn cũng nên làm như vậy!

Trong khóa học "Patterns of Excellence" (Những Mô Thức Thành Công), tôi hướng dẫn mọi người cách mô phỏng ngôn ngữ cơ thể và giọng điệu của người khác để có được trạng thái cảm xúc mạnh mẽ của họ. Còn nhớ lần đầu tiên đứng nói trước công chúng, tôi vô cùng căng thẳng và tự hỏi làm sao để thuyết phục khán thính giả (những người lớn tuổi hơn tôi rất nhiều vào thời điểm tôi 26 tuổi) và truyền cho họ niềm cảm hứng.

Nhưng nhờ học theo điệu bộ, nét mặt, giọng điệu, tư thế và nhịp thở của những diễn giả bậc thầy như Anthony Robbins, Brad Sugars, Eddie Murphy và Chris Rock, tôi đã khoác được lên mình sức thu hút và thuyết phục không kém gì họ.

• **Hành vi (cách giao tiếp)**

Khía cạnh tiếp theo chúng ta cần quan sát và mô phỏng chính là hành vi của những người thành công, đặc biệt là cấu trúc ngôn ngữ của họ. Họ

dùng những từ ngữ gì? Cách họ xếp câu ra sao? Họ tiếp cận vấn đề bằng cách nào? Ánh mắt, các cử động đầu, cơ thể, tay chân và giọng nói của họ thế nào?

Ví dụ, tôi để ý thấy những chuyên gia tư vấn giàu kinh nghiệm và các bậc phụ huynh "tâm lý" thường đặt tay lên vai/tay con mình, nhìn vào mắt con và mỉm cười mỗi khi trò chuyện với chúng. Thay vì ra lệnh , "bố/mẹ muốn con phải ngoan" (khiến bọn trẻ chống đối), thì họ nhẹ nhàng khuyên nhủ, "bố/mẹ tin con và biết rằng con sẽ thay đổi. " Điều đáng nói ở đây là chỉ cần thay đổi cách sử dụng từ ngữ, bạn có thể lái phản ứng của con trẻ theo hướng mình muốn.

Trong suốt 9 năm qua, tôi đã đào tạo nhiều nhân viên bán hàng trở thành những người giỏi nhất trong nghề bằng cách dạy cho họ cách hành xử của những chuyên gia bán hàng dày dạn kinh nghiệm. Ví dụ, những nhân viên bán hàng kém cỏi có khuynh hướng chào hàng ngay tại thời điểm họ vừa gặp mặt khách hàng. Ngược lại, những chuyên gia bán hàng sành sỏi dành hơn phân nửa thời gian chỉ để lắng nghe, thiết lập mối quan hệ, thu thập thông tin và khơi dậy sự hứng thú nơi khách hàng. Chỉ khi nào khách có vẻ muốn tìm hiểu thêm, họ mới mang sản phẩm hay dịch vụ ra giới thiệu. Trong khi những nhân viên bán hàng thường thường bậc trung đợi khách đặt câu hỏi rồi mới trả lời, dân bán hàng chuyên nghiệp đón đầu khách hàng và xử lý mọi vướng mắc mà họ có thể nghĩ tới trong lúc trình bày. Hành vi khác biệt này đã giúp cho một số người gặt hái được những thành quả phi thường trong khi những người còn lại chật vật kiếm ăn.

• **<u>Môi trường</u>**

Thành tố cuối cùng mà bạn có thể mô phỏng chính là môi trường sống của cá nhân đó. Thành tố này không phải lúc nào bạn cũng thực hiện được. Tuy nhiên, đôi khi nó có thể mang lại lợi thế cho bạn.

Tôi phát hiện ra rằng hầu hết những người thành công lúc nào cũng giữ cho mình năng động và tràn đầy động lực bằng cách gặp gỡ những người có cùng suy nghĩ và tư tưởng tích cực. Họ cũng dành thời gian với những

người sẵn sàng cùng họ động não, nhận thông tin phản hồi và hỗ trợ nhau đi lên. Bạn cũng có thể làm được điều này. Nếu môi trường bạn đang sống không ủng hộ hoặc bồi dưỡng tài năng của bạn, hãy thay đổi môi trường khác. Đừng ngần ngại kết nối với những nhóm người bên trong hoặc bên ngoài sở làm của bạn.

Một điều tôi học được từ Tony Buzan (cha đẻ của Sơ Đồ Tư Duy và là tác giả của hơn 80 quyển sách) là đi đến một vùng xa xôi hẻo lánh, không bị phân tán tư tưởng trong vài tuần để viết sách. Mỗi khi thấy mình bị chi phối quá nhiều hoặc cạn kiệt ý tưởng, tôi mô phỏng môi trường của ông và nhận ra nó cũng phát huy tác dụng với mình.

Bắt đầu học hỏi bí quyết thành công ngay từ hôm nay!

Thuở còn cắp sách đến trường, chúng ta được dạy rằng chép bài tập về nhà của bạn hoặc quay cóp trong giờ thi là gian lận. Kết quả, nhiều người không cảm thấy thoải mái lắm với việc mô phỏng thành công của người khác. Đôi khi vì cái tôi quá lớn mà ta thầm nghĩ, "đó là cách của anh ta/cô ta... chứ đâu phải của mình." Nếu bạn còn giữ trong lòng lối tư duy nông cạn này thì bạn đang tự tước đi của mình khả năng mô phỏng để đạt được mục tiêu một cách nhanh chóng.

"Ở trường học, việc sao chép bị cho là gian dối, còn trên thương trường, người ta gọi đó là nghiên cứu thị trường và nhượng quyền thương hiệu"

– Brad Sugars, bậc thầy kinh doanh người Úc.

Sau đây là một số cách để bạn có thể bắt đầu ngay.

• **Mô phỏng những người thành công qua sách vở, các đoạn video và các buổi chuyên đề của họ**

Hầu như trong mọi lĩnh vực đều có rất nhiều người viết sách, tổ chức hội thảo để chia sẻ những phương pháp giúp họ thành công; từ việc kiếm ra tiền cho đến việc xây dựng gia đình hạnh phúc.

Nếu bạn quyết tâm giữ lửa hôn nhân với người bạn đời của mình, hãy tìm đọc quyển "The Five Love Languages" (Năm Ngôn Ngữ Yêu Thương) của Gary Chapman, "Men Are From Mars, Women Are From Venus" (Đàn Ông Sao Hỏa, Đàn Bà Sao Kim) của John Gray. Đây là những quyển sách "gối đầu giường" của vợ chồng tôi để có được mối lương duyên tuyệt vời trong suốt 11 năm qua.

Nếu bạn mong muốn trở thành các bậc làm cha làm mẹ thấu tình đạt lý, hãy đọc những quyển như "How to Talk So Kids Will Listen and Listen So Kids Will Talk" (Nói Sao Cho Trẻ Chịu Nghe Và Nghe Sao Cho Trẻ Chịu Nói) của Adel Faber và Elaine Mazlish, "Win Win Discipline" (Dạy Con Sao Cho Khéo) của Spencer Keagen và "Nurturing the Winner and Genius in Your Child" (Con Cái Chúng Ta Đều Giỏi) do chính tôi viết.

Nếu bạn mơ ước thành lập một doanh nghiệp thành công vang dội, hãy nghiên cứu quyển "The E-Myth" (Để Xây Dựng Doanh Nghiệp Hiệu Quả) của Michael Gerber, "Secrets of Building Multi-Million Businesses" (Bí Quyết Gây Dựng Cơ Nghiệp Bạc Tỷ) do tôi viết cùng các tác phẩm nổi tiếng khác của Brad Sugars, Jay Abraham ("Sticking Point Solutions" – Giải Pháp Đột Phá) và Conrad Levinson.

Để làm giàu từ chứng khoán, bạn hãy đọc những quyển như "Buffettology" (Đạo Của Warren Buffett) do Mary Buffett viết, "Mad Money" (Đồng Tiền Điên Rồ) của Jim Cramer, "Inter-Market Analysis" (Phân Tích Thị Trường) của John Murphy và "Secrets of Self-made Millionaires" (Bí Quyết Tay Trắng Thành Triệu Phú) do tôi viết.

Đối tác độc quyền tại Việt Nam của tôi là công ty TGM Corporation cũng thường xuyên tổ chức những buổi hội thảo, chuyên đề, khóa học về phát triển bản thân. Bạn có thể tìm hiểu thêm tại: www.tgm.vn.

• <u>Tìm những tấm gương sáng để noi theo</u>

Một chiến lược khác là tiếp cận trực tiếp người bạn muốn học hỏi và xin phép được mời họ ăn trưa hoặc uống cà phê để trò chuyện. Hãy làm quen với

những chuyên gia bán hàng nổi tiếng, những diễn giả bậc thầy, những nghệ sĩ sáng tạo trong ngành của bạn và dành thời gian tìm tòi học hỏi từ họ.

Khi bắt đầu kinh doanh ở tuổi 15, tôi không biết làm cách nào để tìm khách hàng, xuất hóa đơn ra sao, tung sản phẩm ra thị trường thế nào, cũng chẳng biết lên kế hoạch kinh doanh, quản lý sổ sách kế toán hay trả lương, nộp thuế... gì hết.

Bên cạnh việc đọc sách, tôi khám phá ra rằng những bài học quý báu nhất mà tôi có được đến từ những người thân trong gia đình cũng đang quản lý công việc kinh doanh riêng. Khi mở sàn nhảy di động, tôi học nghề bằng cách lân la làm quen với những người đứng ra làm chủ trong ngành này. Ban đầu tôi cũng e dè, tự hỏi liệu họ có dành thời gian cho một đứa nhóc như tôi không. Nhưng rồi tôi dẹp niềm tin giới hạn đó sang một bên, chỉ hỏi thôi thì có mất mát gì đâu cơ chứ!

Đúng là vài người chẳng hề tỏ ra thân thiện và cư xử cực kỳ tệ hại, nhưng vẫn còn những người khác sẵn lòng giúp đỡ, thậm chí vui vẻ nói cho tôi nghe cách họ làm ăn thế nào. Một trong những người có lòng hảo tâm này là Jack Tan, chủ hãng Razes Entertainment, chuyên kinh doanh sàn nhảy di động và tổ chức sự kiện. Tôi thành thật biết ơn Jack đã dạy tôi những mánh khóe trong nghề, nhờ vậy mà tôi khởi nghiệp thành công.

Bây giờ, bạn hãy liệt kê ra tên những người bạn muốn tiếp cận để trò chuyện. Một khi đã lên danh sách, hãy bắt tay vào thực hiện. Dù chỉ 1 người trong số 10 người ấy chịu gặp bạn, thì vẫn tốt hơn bạn không hề làm gì hết.

Những người tôi muốn học hỏi kinh nghiệm

1) ____________________________trước ngày______________ (Hạn chót)

2) ____________________________trước ngày______________ (Hạn chót)

3) ____________________________trước ngày ______________(Hạn chót)

4) ____________________________trước ngày ______________(Hạn chót)

5) ____________________________trước ngày ______________(Hạn chót)

6) ________________________ trước ngày ____________ (Hạn chót)

7) ________________________ trước ngày ____________ (Hạn chót)

8) ________________________ trước ngày ____________ (Hạn chót)

9) ________________________ trước ngày ____________ (Hạn chót)

10) _______________________ trước ngày ____________ (Hạn chót)

• **Xin vào làm trong doanh nghiệp của người bạn muốn học hỏi**

Tôi thường khuyên mọi người rằng nếu họ muốn kinh doanh nhà hàng phát đạt, hãy "đầu quân" vào McDonalds tối thiểu là 1, 2 năm và bạn sẽ học được mọi thứ mình cần.

Warren Buffett biết rõ mình muốn tìm kiếm những gì trong công việc: không phải đồng lương, mà là cơ hội học hỏi từ doanh nghiệp thành công nhất. Đó là lý do ông đề nghị làm không công cho Benjamin Graham khi vị này từ chối không nhận ông lúc đầu. Ông hiểu một điều rằng dù chẳng được trả xu nào, lượng kiến thức ông thu thập được vẫn đáng giá hàng triệu đô mà không trường đại học nào dạy nổi.

Vậy tôi xin hỏi bạn một câu, nếu bạn có ý định khởi sự kinh doanh, bạn sẽ sẵn sàng nhận việc lập trình viên cho Microsoft với mức lương 10.000 đô/tháng hay làm chân trợ lý riêng cho CEO chỉ với 1.500 đô/tháng? Tôi không biết bạn thế nào, chứ tôi thì chắc chắn chọn phương án hai. Nếu bạn tầm hai mươi, hai mấy tuổi và lần đầu hay lần thứ hai đi xin việc, đừng đặt chuyện lương bổng lên trên hết, hãy ưu tiên những công việc tạo điều kiện cho bạn học được càng nhiều càng tốt về toàn bộ doanh nghiệp đó.

• **Tìm một người thầy**

Nếu bạn tìm được người dẫn dắt mình trong lĩnh vực mà bạn muốn thử sức thì còn gì bằng. Những người thầy là những người đi trước, làm trước. Thường thì họ đã về hưu với tài sản lận lưng là mớ kinh nghiệm cực kỳ hữu ích sau bao nhiêu năm lăn lộn để leo được lên chiếc ghế cao nhất và ở lại

đó trong nhiều năm. Họ có thể chỉ cho bạn đâu là những cạm bẫy tiềm ẩn và đâu là con đường ngắn nhất để đi đến mục tiêu.

Tôi may mắn có được nhiều người thầy trong từng lĩnh vực cuộc sống. Ngược lại, bản thân tôi cũng là thầy của hàng trăm sinh viên, những nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp, diễn giả và chuyên gia trong nhiều ngành. Quả thật, đi tìm một người dẫn đường không dễ dàng chút nào. Nhưng nếu bạn sẵn lòng làm tất cả mọi thứ để tự tạo cơ hội cho bản thân và "gõ cửa, cửa sẽ mở".

Tất cả những thiên tài trong lịch sử loài người đều có những người thầy của riêng họ. Sigmund Freud dẫn dắt Carl Jung. Socrates là thầy của Plato. Aristotle truyền dạy cho Alexander Đại Đế. Mel Gibson là thầy của Heath Ledger. W. Clement Stone có học trò là Jack Canfield (đồng tác giả của loạt sách "Chicken Soup for the Soul" - Hạt Giống Tâm Hồn) và thầy của tôi là Ernest Wong.

Vậy thì còn chần chừ gì nữa, hãy lần theo dấu vết của thành công, đứng trên đôi vai của người khổng lồ để họ nâng bạn vươn đến những mục tiêu của đời mình.

TRANG GHI CHÚ

Một cuộc nghiên cứu tại Mỹ cho thấy 57% người mua sách về rồi bỏ giữa chừng. Hãy là một trong số những người còn lại, bởi đọc sách không chỉ giúp bạn trang bị thêm kiến thức mà còn giúp bạn vui vẻ hơn, tự tin hơn và có nhiều động lực hơn.



Dịch giả **Uông Xuân Vy**

---- Continue -----

----

xin lỗi vì đã làm mất hứng quý độc giả. Ebook này được chúng tôi cung cấp 2 chương để quý độc giả có cảm nhận khái quát về cuốn sách. Quý độc giả cảm thấy hay và có nhu cầu được thưởng thức trọn vẹn nội dung xin vui lòng mua sách ở các nhà sách, và đại lý có chứng nhận bản quyền.

Xin cảm ơn và mong qúy độc giả ghé thăm website vào lần tới để theo dõi tiếp cảm nhận của mọi người về những đầu sách khác .